제목 : 수협 BPR 사업 관련 콜리포트

지난주 수협 BPR 키맨들을 만나 당사 제안 관련 입장을 공유하였습니다.

아래내용 참고 하시기 바랍니다.

1. 현업

- 미팅일시 : 8월8일(금요일)

- 미팅 대상자 : 박재영 팀장(현업 담당 팀장)

- 미팅 내용

-> 2020년 이후로 BPR 구축업체는 신한DS(새마을, 신한은행), HP(신한은행), 인지소프트(IBK, 제주은행, 광주은행), 대구은행(CNS)가 전부

그러나, 금번 사업과 유사 프로젝트 경험 수행업체는 신한DS가 유일하고, KT DS와 독점적 제안하기로 했음을 공유

-> SI들이 제대로 된 BPR 구축 경험이 없어 고민이었는데, 신한DS의 조인은 긍적적인 요소(고객 반응)

-> 고객이 SI에 기대하는 바는 안정적인 프로젝트 수행 관리 및 리스크 관리

(KT DS 또한 CNS, SDS와 같은 대기업으로서 신한DS와 가장 최신의 유사 프로젝트 수행경험을 토대로 어떤 경쟁사 보다 안정적 수행 가능함을 강조)

-> PM Risk는 새마을 투입되었던 수행PM 투입함으로서 고객 우려를 불식시킬 것을 강조

(차주 KT DS PM과 신한 DS PM 동반하여 고객 인터뷰 재실시 부탁 -> 고객 진행하기로 OK)

-> 경쟁사 CSN, SDS는 우선협상시 유연하지 못할 것이며, 대기업의 강점과 중견기업의 장점을 가지고 있는 KT DS가 수협과 수행에 있어 적격인 업체임을 강조

2. IT

- 미팅일시 : 8월8일(금요일)

- 미팅 대상자 : 김호겸 팀장(IT 담당 팀장) => 운영상의 Needs, pain point 파악 위해 반영

- 미팅 내용

-> CNS 이후로 2번째 찾아온 주사업자(SDS, DB는 찾아오지 않았다고 함)

-> LG와 DB가 합종연횡 할 가능성이 있어 보임(고객 의견)

(DB가 PPR을 했기때문에 '수협에 대한 이해도 제고"를 위해 LG가 러브콜 중인것 같다고 함)

\* 이 부분은 우리도 업체 협력 라인업과 제안에 있어 고민해야할 부분임

-> 수협은 표준화가 되어 있지 않아 업무전환이 힘듦, 이에 부행장이 노코드 솔루션에 꽂혀 있음

(LG는 LIDD라는 자체 솔루션이 있어 이를 추가 제안하겠다고 함\_인터넷뱅킹 구축, BPR 제안)

-> 계정계를 제외한 위성시스템 중 BPR(현 PPR)이 SR처리가 가장 많음

\* 핵심 요약

1. 신한DS는 필수, 가능하면 인지 포함 독점적 제안 라인업으로 2020년 이후 BPR 경험업체 결집을 제안에 강조 필요

2. 추가제안 하고자 하는 Code box에 대해 차주 고객 설명회 필요(고객이 엄청 기대하고 있음)

- 지점 메뉴얼 관리, 문의사항 등을 Gen AI로 대응

- 고객 운영담당자 1명이 전부여서 대응이 버거운 상황인데, 코드 어시스턴드 기능 통해서 업무 효율화

3. AS-IS에 대한 사전 이해도를 극복하기 위해 LG는 DB랑 손을 잡으려고 하는데, 우리는 어떻게 대응할지 고민 필요.